

Étude de marché

Pensions félines et canines

CHIFFRES ET ÉLÉMENTS



propulse by 

Introduction à l'étude de marché sectorielle

Bienvenue dans cette étude de marché sectorielle, conçue spécifiquement pour vous, futurs entrepreneurs et créateurs d'entreprise !

Que vous soyez au tout début de votre projet ou en phase de consolidation de votre idée, cette étude se veut être un support incontournable pour éclairer votre prise de décision et affiner votre stratégie commerciale.

Dans ce document, vous découvrirez une analyse détaillée du secteur qui vous intéresse. Nous avons compilé pour vous les informations essentielles pour comprendre les dynamiques actuelles de votre marché.

Cette étude est organisée comme suit :

- 1 **LES CHIFFRES CLÉS DU MARCHÉ**
- 2 **LE CODE APE / NAF DE L'ACTIVITÉ**
- 3 **L'ORGANISATION DU SECTEUR D'ACTIVITÉ**
- 4 **L'ANALYSE DE LA SITUATION DU MARCHÉ**
- 5 **L'ÉTUDE DE L'OFFRE**
- 6 **L'ÉTUDE DE LA DEMANDE**
- 7 **L'ANALYSE DES CANAUX DE DISTRIBUTION**
- 8 **LES GRANDES TENDANCES DU SECTEUR**
- 9 **LA CONCLUSION DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ**

Chaque section est conçue pour vous fournir une compréhension claire, illustrée et approfondie, vous aidant à prendre les bonnes décisions.

Nous vous souhaitons une bonne lecture et beaucoup de succès dans votre aventure entrepreneuriale !

L'équipe Propulse by CA



1080

**PENSIONS
POUR CHIENS ET CHATS**
en France

7,5 M

DE CHIENS
DANS LES FOYERS
français en 2024

14,9 M

DE CHATS
DANS LES FOYERS
français en 2024



80 %

**DES PROPRIÉTAIRES
ONT DES BESOINS DE GARDE
LORS DES VACANCES**

20 %

**DES PROPRIÉTAIRES
DE CHATS ET CHIENS
FONT APPEL À DES SERVICES
DE GARDE**



20 à 30 €

**PRIX MOYEN
DE GARDE PAR JOUR**

Sources : Ipsos Observatoire des Français et de leurs animaux de compagnie, SNPCC

Les entreprises spécialisées dans la garde d'animaux sont rattachées au **code APE/NAF 96.09Z**, correspondant aux **autres services personnels**. Ce code regroupe une large gamme d'activités, dont les **services d'hébergement, de soin et de dressage pour chiens, chats ou autres animaux domestiques**.

En ce qui concerne les professionnels spécialisés dans l'**élevage d'animaux de compagnie**, ils exercent leur activité sous le **code APE/NAF 01.49Z** (élevage d'autres animaux).

**Code APE/NAF
pour une pension
féline ou canine :
96.09Z**

L'activité des pensions félines et canines

Une pension féline et canine est un **établissement agréé et certifié** dédié à l'accueil temporaire des animaux pour des séjours de durée variable. Les prestations peuvent inclure :

- l'hébergement dans des espaces adaptés (boxes, chambres individuelles, parcs extérieurs);
- l'alimentation selon les besoins de chaque animal;
- les soins de base (toilette, administration de médicaments);
- des activités de loisirs (promenades, jeux, socialisation).

L'ORGANISATION DE L'ACTIVITÉ

L'activité des pensions canines et félines repose sur une diversité de structures. On retrouve les **pensions classiques**, les plus répandues, qui proposent un **hébergement en box ou chenils** pour des chiens et des chats qui s'adaptent bien à un environnement collectif. Ces pensions privilégient des soins de base, avec des promenades régulières et une alimentation adaptée.

Il existe des pensions haut de gamme qui se démarquent avec un **service des suites privées pour les animaux**, des promenades individuelles et des services personnalisés comme le toilettage. Elles répondent aux attentes des propriétaires recherchant un confort optimal ou ayant des animaux aux besoins spécifiques.

Les **pensions à domicile**, quant à elles, privilégient un environnement familial. L'animal est accueilli directement chez le soigneur, ce qui convient particulièrement aux chiens et chats ayant besoin d'un cadre rassurant et personnalisé.

Certaines pensions sont spécialisées dans des profils plus particuliers, comme les animaux âgés, en convalescence ou ceux ayant des comportements anxieux. Ces structures offrent des soins spécifiques et un accompagnement adapté.

Enfin, les **pensions de formation** se concentrent sur le **développement des compétences sociales et comportementales des animaux**, incluant des programmes d'éducation, de réhabilitation ou encore d'entraînement pour des activités précises (chasse, obéissance).

LES SYNDICATS

Le SNPCC (**Syndicat National des Professions du Chien et du Chat**) joue un rôle clé dans le soutien des gestionnaires de pensions canines et félines en France. Unique organisation professionnelle dédiée aux métiers liés aux animaux de compagnie, le SNPCC représente un large éventail de professions : gestionnaires de pensions, dresseurs, éducateurs, éleveurs de chiens et chats, toiletteurs, petsitters, etc.

Cette organisation défend les intérêts de ces professionnels et assure une reconnaissance officielle de leurs métiers. Elle est également **à l'initiative de diverses formations du secteur** : BM Educateur comportementaliste canin-félin-NAC, BTM Toiletteur canin-félin ou encore CQP Agent Animalier Gardien d'Animaux.

Le marché des pensions félines et canines

LE CONTEXTE DU MARCHÉ

En France, on compte **7,5 millions de chiens** et **14,9 millions de chats**. Les animaux de compagnie occupent une place centrale dans les foyers. Le territoire français est le **leader européen en termes de ratio habitat/animal**.

Ce **lien fort entre maîtres et animaux de compagnie** stimule une demande croissante pour des solutions de garde adaptées, en particulier lors des absences ou pendant les vacances. La pension canine et féline se positionne comme une réponse incontournable à ce type de besoin.

Le nombre de services spécialisés dans la garde d'animaux est en croissance constante. **1080 pensions pour chiens** sont recensées. Selon l'association Prom'Animal, le marché des pensions canines et des solutions de garde pour chiens génère **un chiffre d'affaires annuel de 4,9 milliards d'euros**.

Le marché est soutenu en partie par l'humanisation des animaux de compagnie. Les propriétaires, de plus en plus soucieux du bien-être de leur animal, s'orientent davantage vers des services de garde.

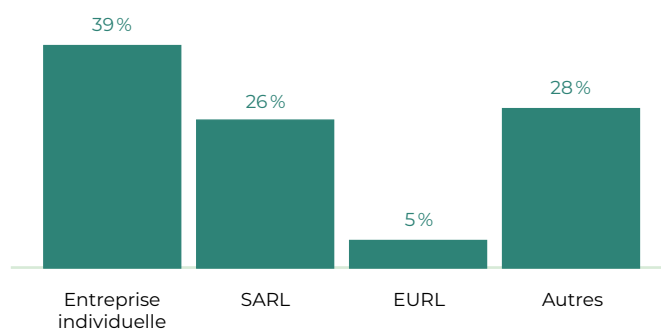
RÉPARTITION DES ENTREPRISES

ADHÉRENTES SNPCC MÉTIERS

DE SERVICES ANIMAUX FAMILIERS

PAR STATUT JURIDIQUE

Répartition des entreprises du secteur Métier de services animaux fmailiers



Source : Rapport social 2023 de Branche des fleuristes, de la vente et des services des animaux familiers (données 2022) – SNPCC - Klésia

L'activité des pensions canines et félines est majoritairement représentée par des entreprises individuelles. Ces entreprises sont souvent gérées par des passionnés d'animaux, opérant dans un cadre familial ou avec une équipe restreinte.

L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE

Pour ouvrir une pension, des règles s'appliquent :

- une déclaration à la DDPP pour une **capacité d'accueil de moins de 10 animaux**;
- une déclaration à la DDPP et en Préfecture, avec une distance minimale de 100 mètres des habitations, pour une capacité d'accueil de 10 à 49 animaux;
- une autorisation préfectorale est requise pour une **capacité d'accueil au-delà de 50 animaux**.

Un gestionnaire de pension félines et canines peut exercer son activité avec :

- un certificat professionnel;
- un certificat de capacité (délivré avant le 1^{er} janvier 2016);
- ou une attestation de connaissance remise par une DRAAF.

L'offre sur le marché des pensions félines et canines

Les gestionnaires de pension félines et canines doivent composer avec la concurrence croissante des alternatives comme le pet-sitting.

PENSIONS FÉLINES ET CANINES

Les pensions disposent d'installations dédiées permettant un **hébergement standard ou premium**, incluant des espaces de repos, des zones de promenade et **services personnalisés** (toiletage, soins particuliers).

Ces structures, **gérées par des professionnels certifiés**, sont particulièrement adaptées pour accueillir plusieurs animaux simultanément. C'est le seul service de garde d'animaux qui est soumis à des inspections par les services vétérinaires. Le **respect des normes sanitaires et des réglementations** en vigueur témoigne de leur sérieux. Leur expertise et leur capacité à offrir un cadre sécurisé sont appréciés par les propriétaires d'animaux.

PETSITTERS CANINS ET FÉLINS

Les pet-sitters professionnels, quant à eux, proposent des **services individualisés**. Ils concurrencent directement les pensions avec leurs **prix compétitifs**. Ces intervenants peuvent garder les animaux soit chez eux, soit directement au domicile du propriétaire. Ce modèle séduit par son **approche familiale et rassurante** pour les animaux ayant besoin d'un environnement calme et familial. Mais le manque d'obligation réglementaire et la dépendance à la disponibilité des pet-sitters peuvent représenter des limites.

PLATEFORMES EN LIGNE DE MISE

EN RELATION DE PROPRIÉTAIRE

D'ANIMAUX

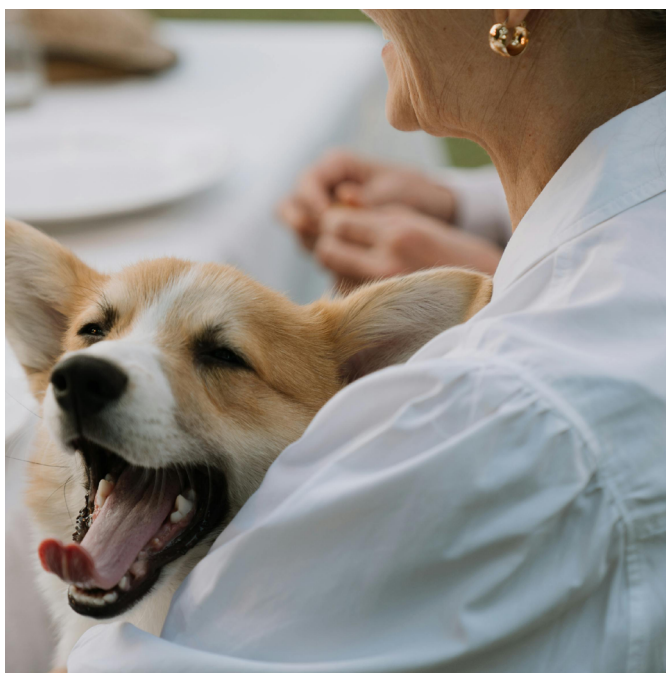
Les plateformes spécialisées de mise en relation de propriétaires d'animaux de compagnie ont révolutionné le secteur grâce à l'économie collaborative. Elles mettent en contact des particuliers propriétaires d'animaux qui sont prêts à réaliser des services de garde soit en prenant **l'animal en pension à domicile**, soit en **se déplaçant au domicile du propriétaire**. Parmi les plateformes en ligne spécialisées, on peut citer :

- Holidog ;
- Animaute ;
- Dogvacances ;
- Cat in a flat ;
- Golden Day ;
- Blooming Pets ;
- Prête-moi ton chat ;
- Amimalin.

L'étude de la demande en garde d'animaux de compagnie

BESOINS DES PROPRIÉTAIRES DE CHIENS ET CHATS

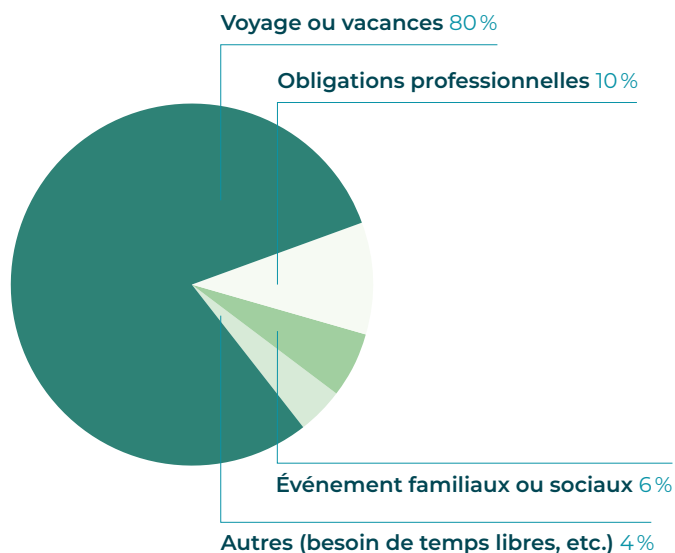
Près de la moitié des foyers possèdent un animal domestique. Parmi eux, plus de **20% des ménages ont un chien**, le plaçant en deuxième position après les chats. Ces animaux sont considérés comme un véritable membre de la famille pour de nombreux propriétaires, qui les chérissent à travers des soins, des jouets et des solutions de garde. Cette perception renforce les attentes des propriétaires envers les services de garde.



HABITUDES DES PROPRIÉTAIRES

DE CHATS ET CHIENS

Principale occasion pour faire appel aux services de garde



Source : étude sur les services de garde des animaux – 2024 Weenect Lab

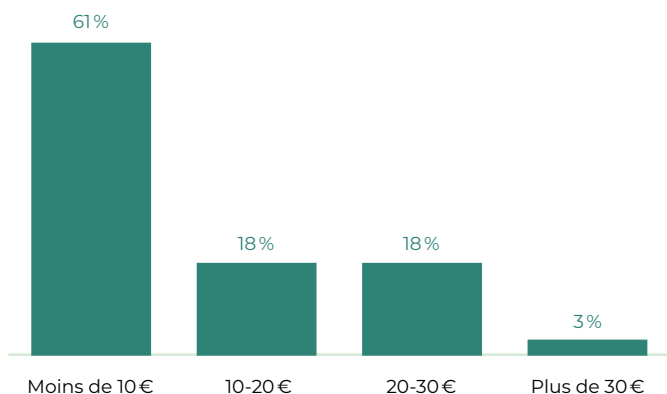
Les pensions canines et félines ont généralement **une activité saisonnière**. En effet, 80 % des propriétaires d'animaux font **appel aux services de garde lors des vacances**. Ces services sont alors sollicités quelques fois par an. Certaines demandes sont parfois ponctuelles pour des gardes courtes, motivées par des obligations imprévues ou des sorties prolongées.

44 % des propriétaires de chiens déclarent emmener leur animal en vacances (seulement 10 % pour les propriétaires de chats). Bien que certains préfèrent voyager avec leur animal, beaucoup recherchent une solution temporaire de garde de qualité pour assurer leur tranquillité d'esprit.

Les attentes des propriétaires se concentrent principalement sur des prestations personnalisées, une surveillance attentive et un environnement adapté aux besoins spécifiques de leur animal. Cette demande croissante en qualité incite les pensions à **se démarquer par des services premium et une approche individualisée**.

PANIER MOYEN

Budget quotidien consacré aux services de garde



Source : Etude sur les services de garde des animaux
– 2024 Weenect Lab

20 € est le **budget moyen journalier**
d'une pension canine et féline.

D'après l'enquête Weenect Lab, une majorité des propriétaires consacrent entre 10 € et 20 € à la garde de leurs animaux. Pour un séjour d'un mois, le coût moyen est estimé à 500 euros. Les tarifs des services de garde d'animaux varient en fonction du type de service choisi.



L'analyse des canaux de distribution



Pour développer une activité de pension canine, plusieurs canaux doivent être mobilisés.

CANAUX DIGITAUX

Investir les réseaux sociaux comme Instagram, Facebook ou TikTok permet de **partager des contenus éducatifs** et de promouvoir les services auprès d'un large public. La création d'**un site internet professionnel** est également essentielle pour présenter les prestations, afficher les tarifs et intégrer un système de réservation en ligne.

BOUCHE-À-OREILLE

Le bouche-à-oreille reste un canal particulièrement puissant pour une pension indépendante. Encourager les clients satisfaits à laisser des avis positifs sur Google ou sur le site internet peut générer une visibilité locale.

PARTENARIATS

Collaborer avec des vétérinaires locaux, des toiletteurs, des animaleries, des magasins spécialisés pour animaux ou encore des **organisations de bien-être animal** peut orienter un public ciblé vers votre pension. Ce type de partenariat est l'occasion de **proposer des offres combinées** : service de garde + toilettage + consultation vétérinaire.

Pour développer sa visibilité, il peut être intéressant de développer des stratégies complémentaires :

- proposer une **offre de bienvenue** ;
- créer un programme de fidélité pour les clients réguliers ;
- organiser des **journées portes ouvertes** pour présenter les installations et rassurer les propriétaires ;
- organiser des **événements « rencontres canines »** avec des activités pour les chiens ;
- participer à des événements animaliers.

Les tendances du marché des pensions félines et canines

LES GRANDES TENDANCES

Avec une **augmentation constante du nombre d'animaux de compagnie** ces dernières années, les propriétaires se montrent de plus en plus soucieux du confort et de la sécurité de leurs compagnons. La **tendance du bien-être animal** favorise l'expansion de l'offre sur le marché des pensions félines et canines.

La **montée en gamme des services** est une tendance clé : les clients recherchent désormais des prestations personnalisées, comme des suites individuelles confortables, des activités ludiques sur mesure ou encore des options de transport dédiées pour leur animal.

La digitalisation touche également le secteur. Les propriétaires d'animaux apprécient les plateformes en ligne pour réserver facilement une place en pension. Certains professionnels s'orientent sur le **suivi vidéo des animaux** ou les applications dédiées au service de garde qui offrent une tranquillité d'esprit supplémentaire et renforcent la transparence des services proposés.

Face à des attentes croissantes en matière de qualité, la **formation et la professionnalisation du personnel** deviennent des critères déterminants. De nombreuses pensions investissent dans des formations spécialisées pour leur personnel.

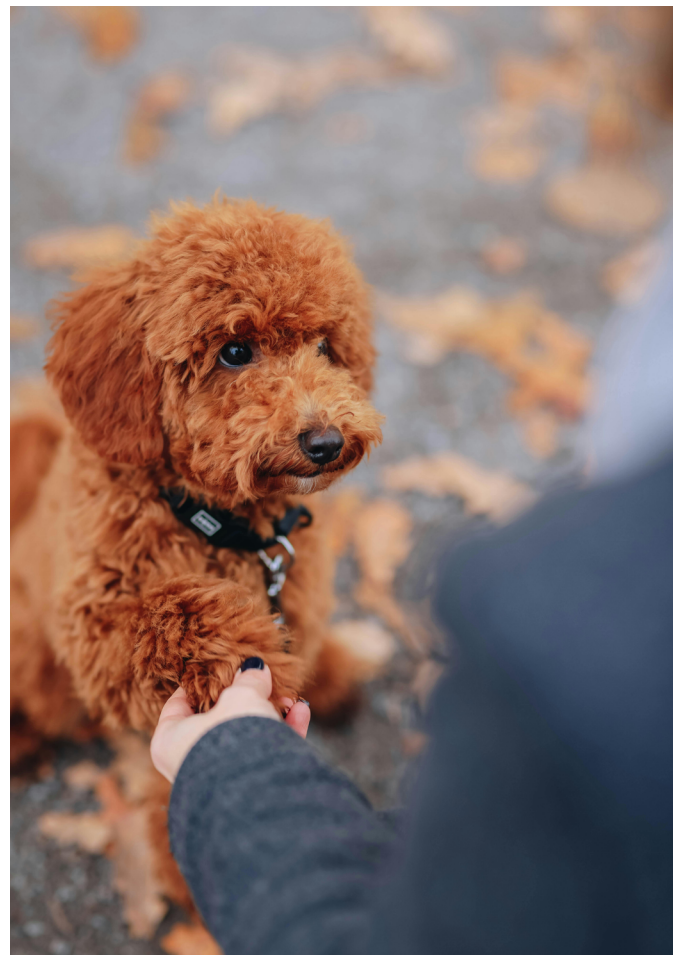
PERSPECTIVES DU SECTEUR

Le marché des pensions félines et canines offre des perspectives de croissance prometteuses, soutenues par la hausse continue du nombre d'animaux de compagnie en France et par la tendance du bien-être animal.

Pour se différencier sur ce marché concurrentiel, les pensions indépendantes peuvent se positionner sur une clientèle prête à investir davantage pour le bien-être de leurs animaux.

Plusieurs leviers de développement peuvent être exploités :

- **Se concentrer sur une offre de niche** : les services de garde pour les chiens âgés ou encore les chiens de grande taille permettent de capter une clientèle ciblée et d'établir une identité forte pour la pension.
- Diversifier son activité avec **des services complémentaires** : une prestation d'élevage canin, un accompagnement nutrition pour élaborer des plans alimentaires à l'animal.



Conclusion



Le marché des pensions félines et canines connaît une croissance soutenue. Ce sont **20 % des propriétaires de chats et chiens qui font appel à des services de garde**, et ce chiffre tend à progresser.

Dans un contexte où l'animal est perçu comme un membre de la famille, les propriétaires cherchent à offrir un bien-être à leurs compagnons, même en leur absence. Cela appuie la demande pour des **services de garde adaptés et qualitatifs**.

Les gestionnaires de pensions félines et canines font face à plusieurs défis : la **concurrence croissante des services de pet-sitting**, des plateformes de mises en relation entre particuliers et des alternatives à domicile, sans oublier la nécessité de répondre aux exigences réglementaires strictes.

Pour les entrepreneurs, les opportunités de développement sont nombreuses. Se positionner sur des services de garde haut de gamme, **se spécialiser dans une offre sous-exploitée** ou une **offre de services à valeur ajoutée** (bien-être animal, suivi vidéo, activités personnalisées) constituent des leviers importants.

N'attendez plus

POUR VOUS LANCER !

Chez Propulse du Crédit Agricole, on a tous la fibre entrepreneuriale et on sait qu'entreprendre n'est pas un long fleuve tranquille ! Avec cette étude de marché complète, nous souhaitons vous donner toutes les cartes en main pour lancer votre entreprise.

Vous avez besoin de plus d'accompagnement ? Découvrez nos autres solutions :

Un compte pro 100 % en ligne

Tout ce dont vous avez besoin dans la même application, à partir de 8€ HT par mois et un service client en ligne 7j/7.

Un outil de business plan

Un outil en ligne gratuit pour créer son business plan avec la possibilité de faire appel à un coach pour se faire aider.

Des Guides gratuits

Plus de 100 Guides et des Études de marché sectorielles pour vous donner toutes les chances de réussir dans votre aventure entrepreneuriale.

Des milliers d'articles

Plus de 1500 articles pour répondre à toutes les questions que vous vous posez sur l'entrepreneuriat (et à celles que vous ne vous posez pas encore).

Des événements dans toute la France

Ateliers, webinaires, en physique ou en ligne, rencontrons nous pour partager nos expériences.

Entreprendre avec Propulse

Un écosystème complet de services pour vous accompagner à chaque étape de votre projet.

